

Ringkøbing Fjord Turisme - Oplevelsesøkonomi

med fokus på “økonomi”

ORANGE elevator

- Lille konsulentvirksomhed
- 4 faste medarbejdere i Kbh
- 1 medarbejder i Jylland
- Undervisning - værksteder og workshops
- Praktisk hjælp - kommunikation og marketing
- Strategi - forretningsplaner og koncepter for private- og offentlige kunder



Mit eneste formål er, at I skal tjene penge

I gider nemlig ikke bruge tid på et projekt, der ikke tjener penge

Agenda

- Oplevelsesøkonomi
- Forretningsplan
- Prissætning



Jeg ved det godt...

- ... I laver dette arbejde kl. 23 - fordi I ikke har mere tid.

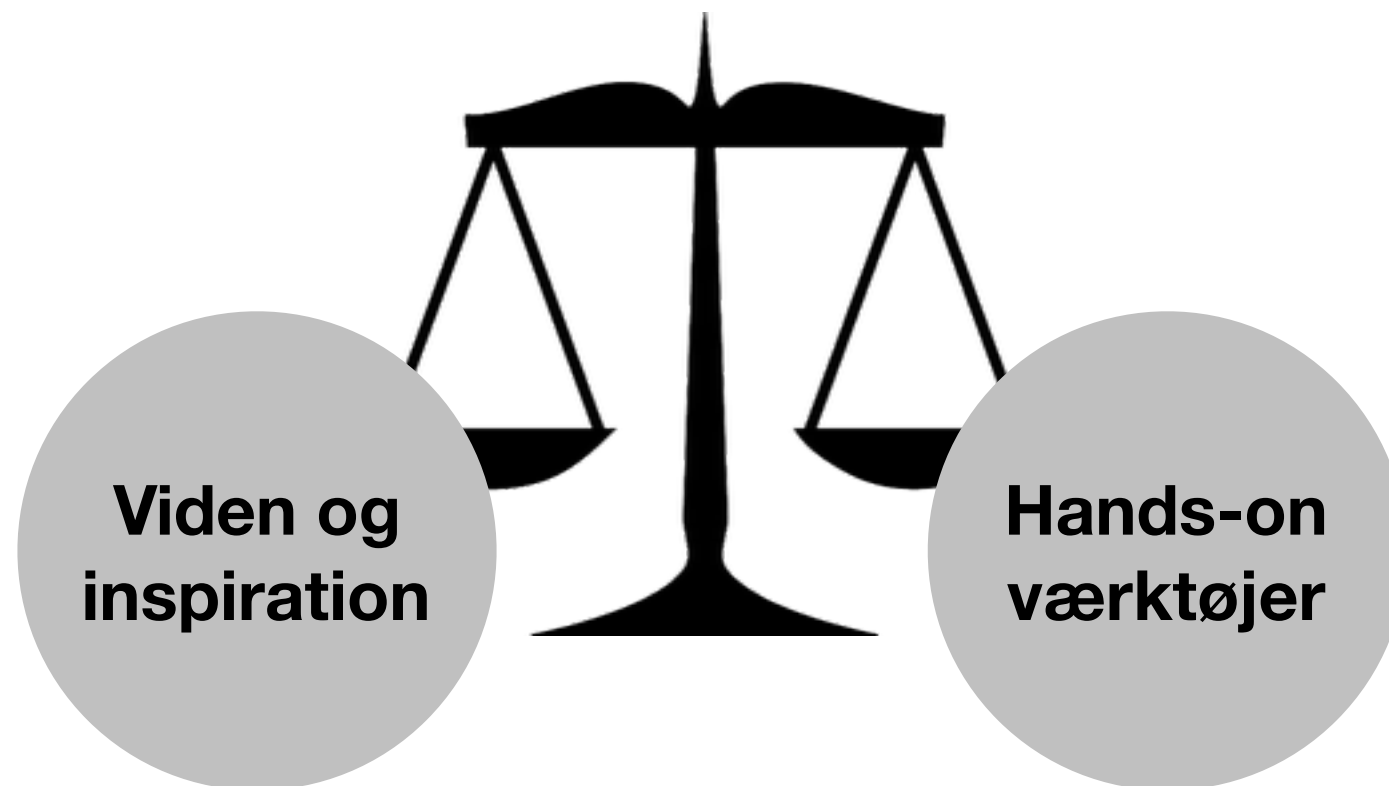


=



Fokus for i dag

- Jeg har prioriteret både at medbringe vidensgrundlag og hands-on værktøjer, I selv kan bringe med videre.





Potentialet
er stort

Øko-dag

I 2014 var mere end **250.000**
danskere ude at se køerne
komme på græs efter vinteren.

Hvorfor er oplevelses-tænkning interessant for jer?

Oplevelser er der hvor det både bliver **sjovt**, **meningsfuldt** og potentielt rigtig **profitabelt**.

“En kop kaffe, tak”



-----> **15 kr.**
Kaffebønner Vand





Du er hvad du tager dig
betalt for



THE COFFEE COLLECTIVE



Daterra Sweet Collection Espresso

Luis Pissarel's continuing scientific research has established Daterra of Brazil most innovative and respected farms. Every bag of coffee tracked back to the specific lot. Daterra's unique Penta™ sorting and packaging system sorts out defects and under- or overripe coffee in several steps. Super clean, sweet and perfect for espresso.

Take a look

El Diamante

Patricia Perez owns and manages El Diamante in the northern hills of Huehuetenango. Patricia runs her mill with impressive precision and care. We've bought from her and visited her since 2012. The fields are kept very natural with very little pruning of the trees. We've accumulated the top aromas with a very light roast and fast finish.



Take a look



Finca Vista Hermosa

Edwin Martinez' farm is situated in the northern Guatemala at 1,900 masl. We've visited and bought from Edwin since 2007, who our first Direct Trade coffee. Every year we get to cup the many different micro-lots from within the farm and choose which ones we'll like to coffee is hand-picked, depulped, fermented in small tanks, washed thoroughly and dried.

Take a look

Coffee Collective sælger kaffebønner, med varmt vand hældt over - men tager 40 kr. for en kop.

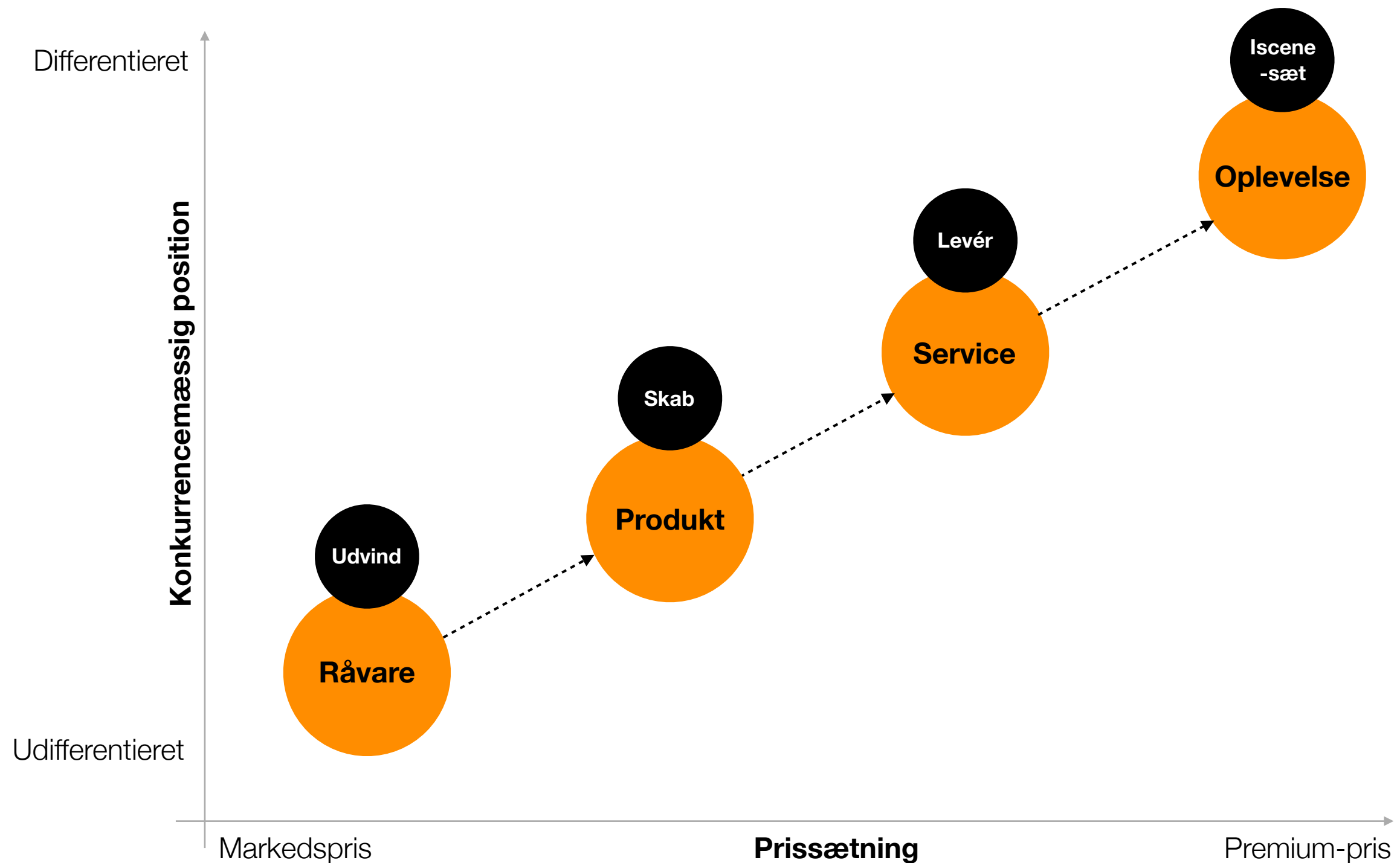
Kaffen er ikke længere den primære indtægtskilde



THE COFFEE COLLECTIVE



Lidt historie: 4 faser i økonomisk værdiskabelse

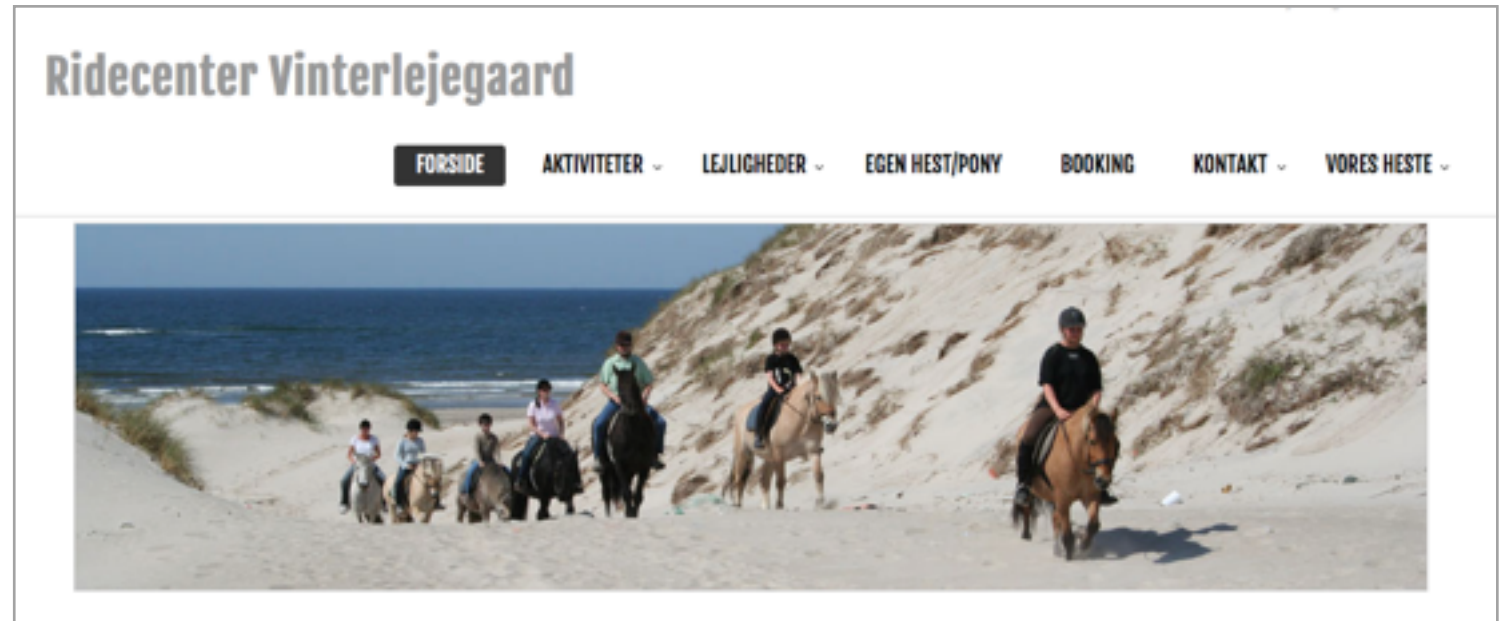


Forretningsplan

Mange forskellige måder at lave forretningsplaner på - I får den “jyske” udgave

Hvorfor bruge tiden?

- Skab enighed om koncept
- Skab klarhed om roller
- Undgå misforståelser
- Skab sammenhold
- Test samarbejdet (inden det koster penge)



I skal være enige niveauet (hobby eller millioner)

Skal vi have 10 mennesker eller 50 busser igennem i 2016?

Første opgave for jer: Niveau

Tal om antal kunder/gæster i **2016, 2017** og **2020**

Sammenhæng mellem niveau og ressourcer?

De to vigtigste ressourcer for jer er typisk **tid** og **penge** til projektet

Forretningsmodel: De 7 P'er

I kommer hele vejen rundt omkring projektet:

Product

Egenskaber
Indhold
Kvalitet
m.m.

Price

Rabat
Betalings-
betingelser
m.m.

Place

Lokaliter
Timing
Flow
m.m.

Promotion

Reklame
PR
Personligt salg
m.m.

'De gamle'

'De nye'

People

Medarbejdere
Ledelse
m.m.

Physical

Fysisk oplevelse
Sanserne
m.m.

Processes

Booking
Afbestiling
m.m.

Ikke tid i dag

- Få det lavet
- Find én ansvarlig (typisk leadpartner)
- Kræver 4-8 timer
- Del den i projektgruppen
- Alle hjælper og bidrager
- Mit input er gratis, så send den til mig, hvis I har lyst

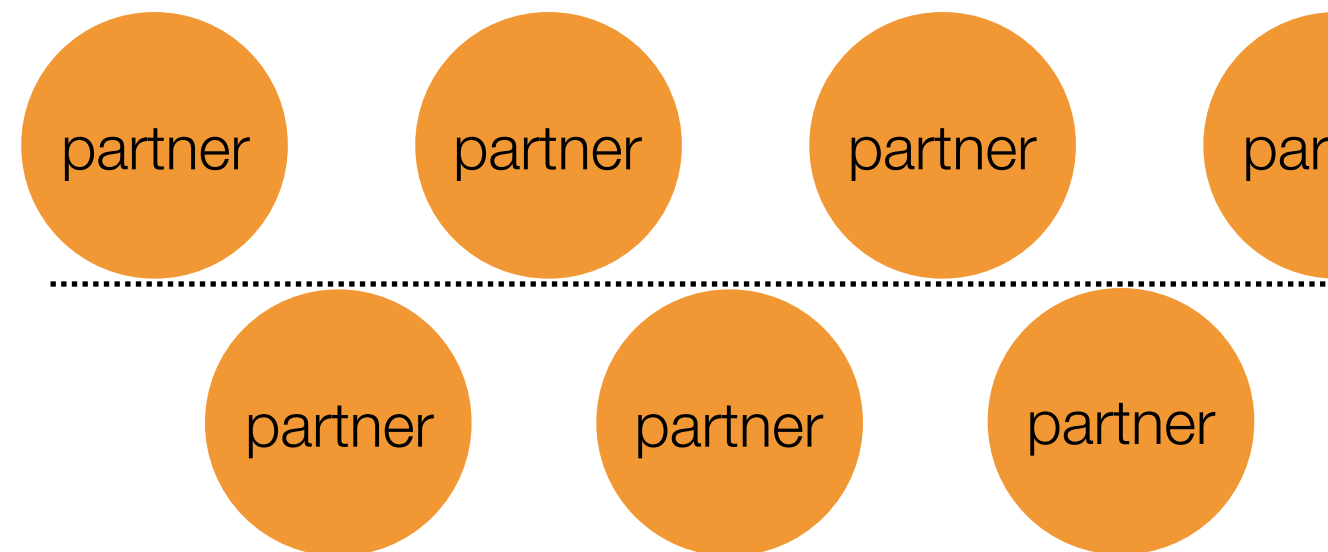


Pengene - hvordan fordeler I kagen

Det er kun sjovt, hvis I tjener noget

Horisontalt samarbejde

- Eksempelvis et madmarked eller “Small Danish Hotels”
(sammenslutning af kroer)
- Fælleskabet handler om at få kunderne til at komme til markedet
- Herefter er det alles kamp mod alle, om at trække penge op af lommen på kunder
- Partnerne skal have et semi-ens niveau for at få kunderne tilbage, men ellers er hver partner på dagen selvstændig



Vertikalt samarbejde

- Eksempelvis Skaldyr fra Limfjorden eller Svensk And
- Fælleskabet handler om at få kunderne godt igennem hele oplevelsen
- Godt samarbejde er en forudsætning, fordi overdragelse af gæsterne skal være god
- Partnerne skal have et ens niveau, for at få kunderne tilbage - alle er totalt afhængige af hinanden

partner

partner

partner

partner

partner

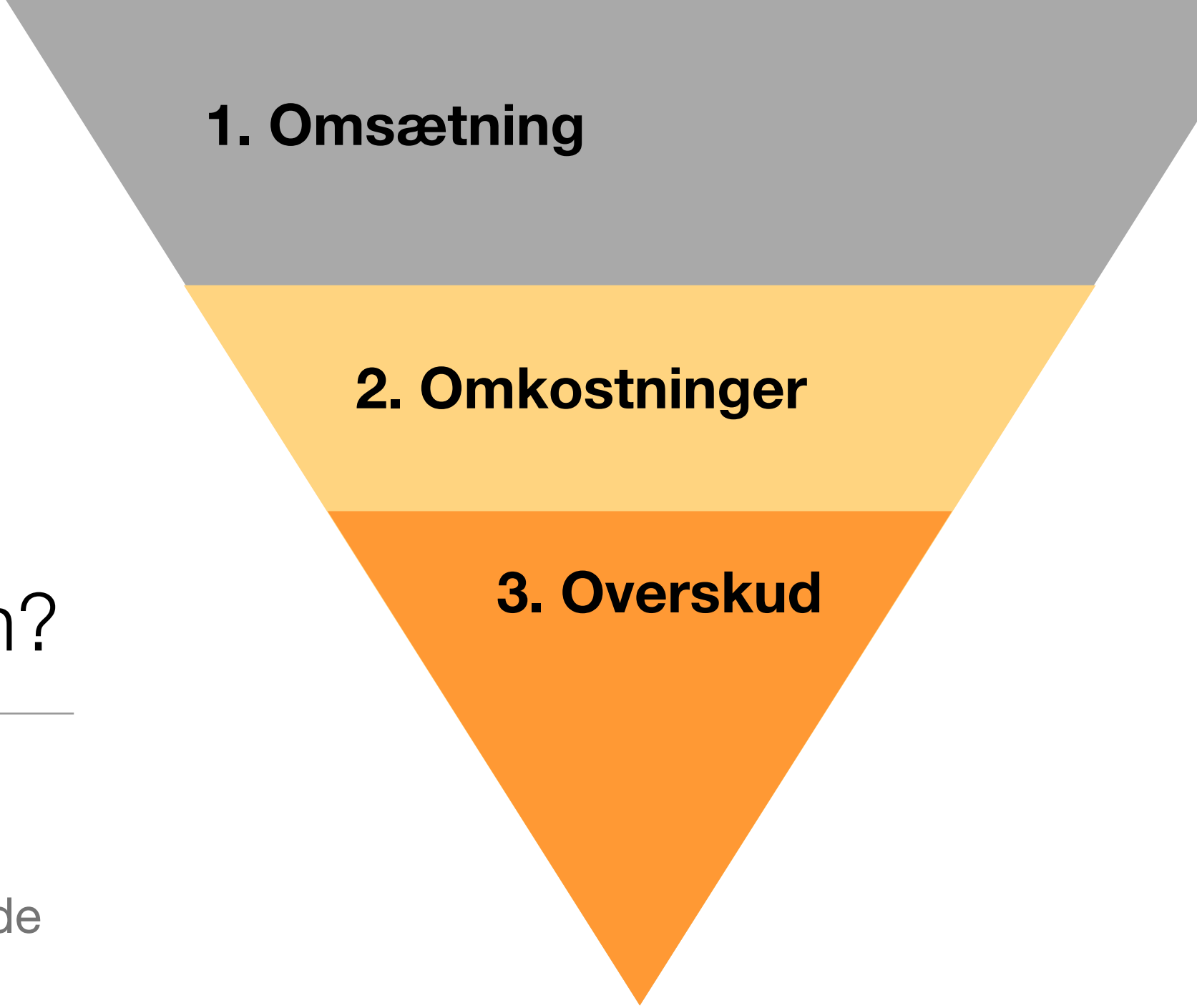
partner

Største udfordring er ofte: Fordelingen af pengene

Hvad tæller?

- Det var min idé
- Det er mine heste
- Det er mig, som er ekspert i Anden Verdenskrig
- Det er mig, som har flest udgifter
- Det er mig, som bruger mest tid
- Det er mig, som er på røven - m.m.





1. Omsætning

2. Omkostninger

3. Overskud

Så hvor starter man?

Med lidt selv-indsigt.

Vi laver ikke en opskrift, men de første spadestik.

Prisen

- I skal have en god pris
- Prisen skal ikke være latterlig (lav eller høj)
- I skal overveje, om der skal være en intro-pris i år 1 (få gang i projektet)
- Betalingsform og betingelser er vigtige for jeres *cash flow*
- Alle i projektet skal være enige



Opgave for jer: Prisen på jeres oplevelser

Omkostningerne

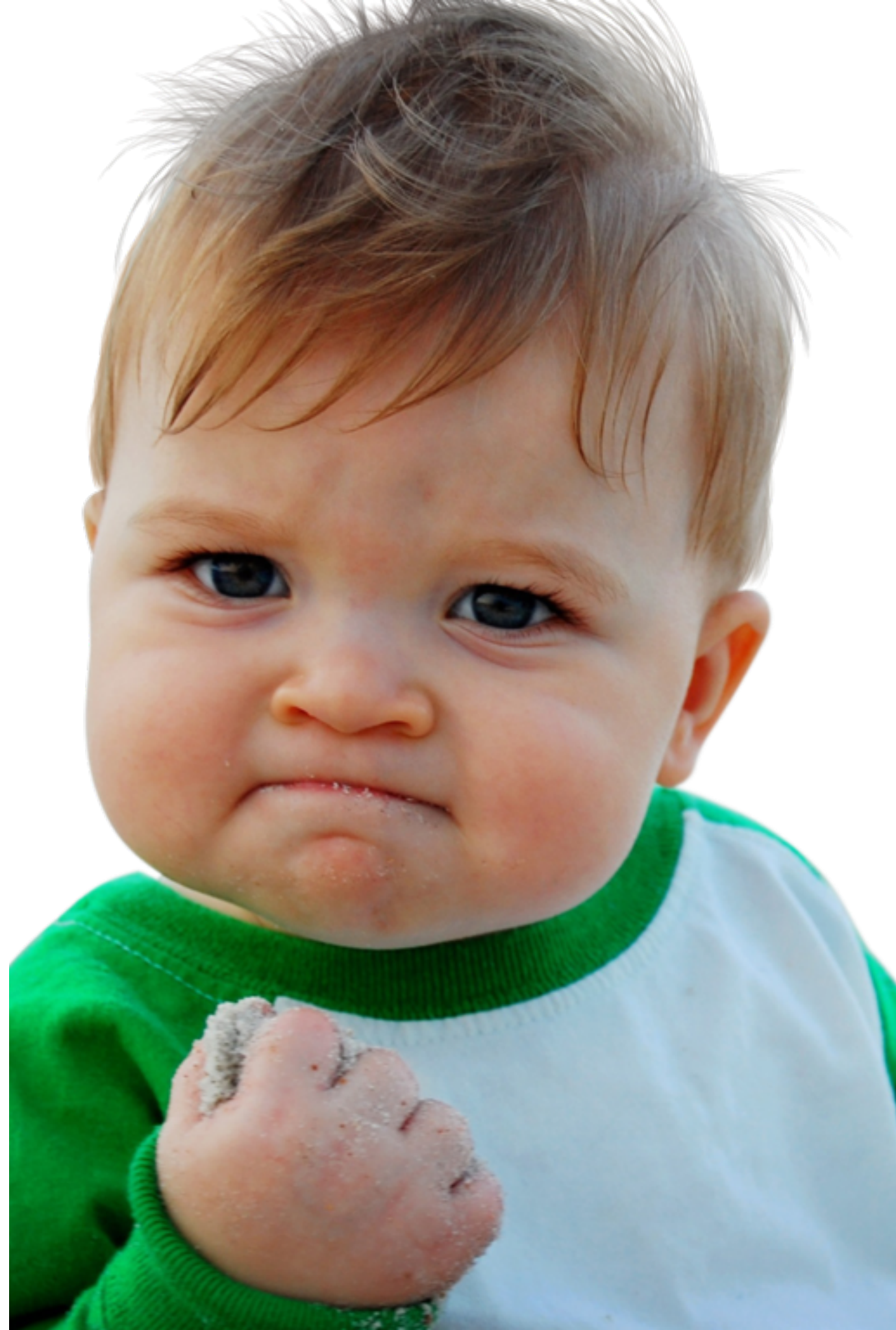
- Det er ikke gratis
- Jeres tid har også en værdi (I kunne jo have tjent penge andre steder eller læst en bog)
- Skal I lave investeringer?
- I skal overveje hvor meget I vil investere (penge og tid)
- I skal være helt ærlige overfor hinanden, omkring jeres udgifter, cash flow udfordringer m.m.



Opgave for jer: Omkostningerne på jeres oplevelser

Profit

- Forventninger kan være meget forskellige
- For nogle, måles succes i andet end penge
- Afledte effekter for jeres andre forretninger bør medtages
- I bør være enige om et “succesniveau”
- I skal fejre, når I får succes



I må gerne ringe eller skrive til mig

Jeg skal nok selv sige fra...



Tak!

Kasper Møgelvang
CEO & Founding Partner
kasper@orangeelevator.com
22 48 17 40

www.ORANGEElevator.com



midt
regionmidtjylland

